疫情背景下出版单位线上发行渠道对比分析

—以磨铁图书和人民文学出版社为例

裴媛媛
（北京印刷学院 北京 102600）

【摘要】随着互联网技术的发展和网民数量的增加，图书发行也不再局限于传统的线下渠 道，线上发行渠道逐渐增多。尤其是在新冠肺炎疫情背景下，出版单位更是加快了线上图书发行渠道的布局，这一方面扩大了发行的广度和深度，但也增加了出版单位的维护成 本，因此将各个线上发行渠道对比分析，为出版单位 进行线上发行渠道整合提供参考就显得尤为重要。
【关键词】出版单位；图书发行；发行渠道；线上发行

一、文献综述

图书发行是出版工作中重要的一环，随着出版产业的成长与变化，对图书发行的研究也在不断变化。在移动互联网飞速发展今天，图书发行已经不再局限于线下的场景，线上发行已成长为与线下发行并行的主流渠道。新冠肺炎疫情的出现给实体经济的发展带来了冲击，受到疫情影响，许多出版单位也更多地着力于发展线上发行渠道。

（一）疫情前图书线上发行渠道相关研究

疫情前有关线上发行渠道的研究大多是关于现状分析和风险预测。姜洪伟；贾延祥（2012）分析了图书销售信息采集对出版社的重要作用，指出了出版社销售信息采集存在不整合、不连贯等诸多问题，采集图书销售数据既有利于图书的销售和推广，也可以帮助出版社更好地进行规范管理，分析了建立线上图书销售信息共享平台的作用和有效性[1]。黎鹰（2015）从内在型渠道风险和外在型渠道风险两个方面对图书发行渠道的风险进行了分析，指出了出版社发展类似于当当、京东、亚马逊等网上书店渠道是必然的趋势，不仅可以起到发行的作用，还可以达到一定的宣传效果。但出版社要拥有自己的网上话语权，这对控制网络渠道上的各种风险十分有效[2]。朱静雯；伊静波（2015）则分析了我国图书发行企业在互联网冲击下的现状、问题以及未来的发展趋势。指出在类似当当、京东等网上购书平台上，图书只是作为多种品类的一种，相对其他商品而言对电商销售总额贡献较少，低价促销是这些网上购书平台的主要营销手段[3]。张阳（2016）从供应链的角度分析了图书发行业的现状，提出了图书发行业未来的改革发展战略。供应链上各个节点的企业

应充分利用起互联网技术，构建一个完善、统一的信息管理系统，以此作为技术支撑来促

进供应链各企业之间的沟通交流[4]。李东华（2018）分析了网络环境下图书发行模式发生的新变化，指出网络环境下图书发行途径是多元化的，网络发行不能与顾客面对面，在诸多发行渠道中服务体验较差。企业要提高竞争力，可以增强网络发行这一渠道上的用户体验[5]。塔娜（2018）以亚马逊畅销书的发行为例，分析了网络发行渠道的未来走向。指出数字化阅读趋势下网络发行渠道出现了纸质书、电子书双购买渠道的新变化，以及多媒体营销方式对网络发行渠道的促进作用[6]。

（二）疫情背景下图书线上发行渠道相关研究

疫情背景下有关图书线上发行渠道的研究关注到了出版单位进行线上发行渠道整合的必要性，提出出版单位应向着更精细化的方向转型。王振辉（2020）指出图书发行存在扩展广度、深度与成本制约的矛盾，对此出版单位要对各类发行渠道进行系统化的分析，整合出最适合自身的布局方式。挖掘自身的内容优势和品牌优势，提高在细分市场中的占有率[7]。孟豫筑（2020）分析了一般图书发行面临的机遇与困境，指出出版单位加快了数字化转型的步伐，建立数字出版平台，线上发行的优势不断凸显。但对图书发行的重视程度依旧不够，仍然缺乏有效的图书发行管理制度,未来出版单位仍要进行合理的市场布局[8]。汪慧（2020）指出出版社图书发行面临风险信息搜集欠缺、风险应对系统缺失等问题，只有制定相应的风险管理策略，建立健全的信息管理沟通机制，才能更好地应对图书发行中面临的问题[9]。

（三）现存研究的特点与不足

新冠肺炎疫情前有关图书线上发行渠道的研究大多处于宏观的现状分析和风险预测方面，缺乏具体的案例分析，这一时期的部分研究已经注意到了用采集销售数据的方式对比各线上销售渠道的有效性，但未提出进一步的解决措施。此外，互联网技术的发展日新月异，线上发行渠道在不断地扩展变化，不再局限于传统的电商平台中，尤其是疫情的出现让出版单位加快了线上发行渠道布局的脚步，此前对于线上发行渠道的研究已经滞后了。新冠肺炎疫情背景下对于出版单位线上发行渠道的研究关注到了整合发行渠道的必要性，但并未将出版社分化出的各类线上发行渠道进行对比分析。随着移动互联网的发展，人们接触到的网络平台、手机应用也在不断地增加，疫情宅家期间各式各样的网络应用平台更是提供了一个交流放松的场地，与此同时也带来了商机。出版单位在传统电商平台、新兴

社交媒体平台上都进行了线上发行，整合发行渠道是未来发展的必然，但前提仍旧是要以具体案例为导向，对比各个线上发行渠道的情况，从而才能提出具体的整合方案。

二、研究对象及研究目的

（一）研究对象

选取人民文学出版社和磨铁图书两家出版单位作为研究对象，人民文学出版社于 1951 年 3 月成立于北京，是国家级专业文学出版机构，以出版高档次高品位的文化图书为主，力求较全面地反映中国及世界各国的优秀文学成果，多部书籍入选国家图书奖，代表着中国文学出版社的最高水平。作为传统老牌出版社代表之一，疫情冲击下的人民文学出版社也加快了线上图书发行渠道的布局，除了天猫官方旗舰店、当当网、京东自营店等传统电商渠道，在小红书、微信、抖音上也开展了线上发行渠道的布局。不同于人民文学出版 社，磨铁图书主要生产大众阅读类的图书，是中国最具影响力的大众类民营图书公司，打造了一批超级畅销书和超级 IP，旗下的磨型小说以生产青春言情、影视同款、悬疑推理小说为主，保持了每年出十版畅销书的良好成绩。与人民文学出版社一样，磨铁图书也拥有多样化的线上图书发行渠道，类似于小红书、抖音等社交媒体平台也是年轻人的主要聚集地，用户画像与磨铁图书的主要受众人群高度重合，既是线上发行渠道，也起到了良好的营销效果。

人民文学出版社是著名的老牌出版社，而磨铁图书则是最具影响力的民营图书公司，二者代表了不同的出版社类别，具有高度的行业代表性，并且图书线上发行渠道的布局也较为全面。以这两家出版社作为研究对象既保证研究的客观性，同时也能抓取到足够的案例和数据来进行对比分析。

（二）研究目的

线上发行渠道的多样性为出版单位布局图书发行渠道提供了更多的选择，但与此同时出版单位也存在着广泛布局线上发行渠道和节约成本之间的矛盾。从理论上来看，出版机构掌握的销售渠道越广越深的话，铺货的网点和覆盖面越广，就能让越多的读者接触到图书信息；同理，铺货量越多，相应的首版印制费用、物流发货及仓储等费用就越高[10]。为了解决这种困境，最有效的方法就是整合出合适的线上发行渠道布局方式，而对比出版单

位线上发行渠道的相关数据就可以帮助我们找出最适合出版单位的线上发行渠道，以及应该舍弃的线上发行渠道，为出版单位进行线上渠道布局提供案例支撑。

三、研究思路及研究方法

（一）研究思路

1. 观察分析人民文学出版社和磨铁图书的线上发行渠道布局及分布状况，最终选定两者在天猫旗舰店、当当网、京东自营店三大传统电商平台和小红书、抖音、微信三大社交媒体平台的线上图书发行内容为主要分析对象。

2. 找出出版社在各个线上发行渠道上共有的图书作为案例，采集相关的评论量、销量，以此作为数据支撑对比分析各个渠道的有效性。

3. 得出最后结论，对比出发行状况最好的线上渠道，为出版单位提供参考。挖掘消费者评论中的有效信息，为出版社更好地进行线上发行渠道布局提出建议。

（二）研究方法

研究方法主要为案例分析法，首先将两家出版单位共有的线上发行渠道进行分类，天猫旗舰店、当当网、京东为传统的电商发行渠道。小红书、抖音、微信为社交媒体上的线上发行渠道。由于传统电商发行渠道展示的销量数据为近三个月，并不能具有代表性，且京东平台上看不到商品的具体销售数据，而评论量却是长时间累加的，因此把各个商品的评论量作为传统电商平台的衡量指标。小红书、抖音上的橱窗店铺以及微信上的微店小程序则可以看到总计的销售量，因此把各个商品的销量作为社交媒体上的线上发行渠道的衡量指标。

1. 传统电商类发行渠道（天猫旗舰店、当当网、京东）

找到两家出版社在三个平台上的线上发行渠道，如人民文学出版社天猫旗舰店，磨铁图书京东自营店。选取出版社在三个平台上销量最高的 160-250 本书籍，找出三者共有的 100 本书，采集这 100 本书在三个平台上的评论量进行对比分析。此外，消费者差评也可以反映问题，在采集评论量时也对消费者差评进行采集。

通过比对两家出版社三个平台上 100 个样本的评论量，可以很明显地观察到当当网的评论量总体上高于天猫旗舰店和京东，排序依次为当当网、京东、天猫。其中人民文学出版社天猫旗舰店与其他两者之间相差较大。而磨铁图书天猫旗舰店的评论量与京东相差不多。原因与图书销售的种类有关，人民文学出版社以高品质的文学作品为主，一些文学作品集价格较昂贵，许多消费者担心物流过程中的损坏，选择京东物流。磨铁图书则是以销售大众类读物为主，磨铁图书的主要受众群体也较为年轻，使用淘宝和天猫旗舰店消费的频率会更高。

	书名	天猫	当当网	京东
1	龙族	3	6654	500+
2	复活	100+	35464	20000+
3	绿山墙的安妮	26	72078	20000+
4	卡夫卡小说全集	44	13776	5000+
5	哈利波特与魔法石	68	20525	20000+
6	小英雄雨来	3	670	1000+
7	巴黎圣母院	88	52932	20000+
8	莎士比亚全集	40	26734	2000+
9	烟火漫卷	48	24189	10000+
10	契诃夫小说集	55	34083	5000+
11	钢铁是怎样炼成的	100+	152028	100000+
12	骆驼祥子	100+	216067	100000+
13	老人与海	72	66447	50000+
14	茶馆	94	76280	20000+
15	红与黑	36	137154	20000+
16	哈利波特与密室	50	143521	20000+
17	卡拉马佐夫兄弟	18	2922	2000+
18	边城	15	81963	50000+
19	呼兰河传	26	132256	50000+
20	静静的顿河	35	12934	10000+
21	艾青诗选	100+	181517	100000+
22	哈利波特与死亡圣器英汉对照	300+	9133	2000+
23	无国界病人	5	2872	2000+
24	历史的微声	2	44	200+
25	简爱	76	92739	50000+
26	镜花缘	23	76517	20000+
27	三个火枪手	38	18304	10000+
28	名人传	30	38721	20000+
29	汤姆索亚历险记	61	62538	50000+
30	故宫作品集	56	10998	1000+
31	假如给我三天光明	38	893	5000+
32	古文观止	31	17031	20000+
33	一千零一夜	33	18581	5000+
34	雾都孤儿	36	29006	20000+
35	欧亨利短篇小说	32	22670	500+
36	我的前半生	29	2857	2000+
37	故宫的古物之美	11	24303	20000+
38	杜甫传	41	40481	10000+
39	格林童话	47	15352	10000+
40	狂人日记	38	1082	1000+
41	欧阳修传	21	6024	2000+
42	了不起的盖茨比	65	13763	10000+
43	繁星春水	5	60728	5000+
44	傲慢与偏见	52	13882	10000+
45	清诗鉴赏	1	1	72
46	鲁迅传	32	1779	2000+
47	一个陌生女人的来信	11	1777	1000+
48	人间词话	100+	3583	10000+
49	人间草木	18	3503	2000+
50	朱自清散文集	11	38095	20000+

	书名	天猫	当当网	京东
1	四大名著全套	78	260000	100000+
2	哈利波特英汉对照全集	38	5062	2000+
3	额尔古纳河右岸	500+	105000	50000+
4	悠悠岁月	100+	349	10000+
5	哈利波特20周年纪念版	100+	20000	5000+
6	红楼梦	1000+	660000	200000+
7	西游记	400+	399000	200000+
8	晚熟的人	100+	355000	200000+
9	脂砚斋重评石头记	100+	1834	200+
10	红楼梦布面珍藏版	200+	8742	20000+
11	哈利波特全集	200+	12000	500+
12	三国演义	300+	242000	50000+
13	红星照耀中国	300+	795000	200000+
14	水浒传	300+	262000	100000+
15	我与地坛	700+	318000	50000+
16	唐宋古诗词81课	8000+	21238	10000+
17	鲁迅全集	200+	20479	10000+
18	童年	38	118184	100000+
19	围城	11	78186	50000+
20	战争与和平	76	33047	20000+
21	燕食记	22	5744	2000+
22	列夫托尔斯泰集	26	517	500+
23	西游记大字本	90	17641	20000+
24	爱的教育	47	58728	20000+
25	哈利波特与死亡圣器	53	183852	50000+
26	白鹿原	100+	70400	50000+
27	朝花夕拾	200+	257162	200000+
28	哈利波特与凤凰社绘本	52	1	83
29	哈利波特与凤凰社	100+	96872	20000+
30	安娜卡列尼娜	100+	7408	5000+
31	昆虫记	27	112936	100000+
32	悲惨世界	53	40050	20000+
33	红楼梦大字版	100+	34145	50000+
34	四世同堂	74	61102	20000+
35	聊斋志异	100+	37536	2000+
36	罪与罚	67	15700	20000+
37	儒林外史	56	135100	100000+
38	乡土中国	38	54536	5000+
39	繁花	21	14484	10000+
40	基督山伯爵	95	1659	20000+
41	苏轼传	79	21570	10000+
42	哈利波特与混血王子	53	101998	20000+
43	哈利波特与火焰杯	37	101642	20000+
44	哈利波特被诅咒的孩子	100+	90506	2000+
45	李白传	65	8039	5000+
46	杨绛版堂吉诃德	45	99639	20000+
47	俗世奇人	1000+	253364	100000+
48	诗翁彼豆故事集	59	10940	10000+
49	哈利波特与阿兹卡班囚徒	100+	104588	20000+
50	城南旧事	42	64860	50000+

上图为人民文学出版社 100 个样本的评论量

	书名	天猫	当当网	京东
1	明朝那些事儿	1000+	412360	50000+
2	盗墓笔记	900+	97770	1000+
3	减脂生活	48	3060	2000+
4	知否知否应是绿肥红瘦	800+	18277	10000+
5	神奇树屋	52	76131	500+
6	星汉灿烂幸甚至哉	700+	4650	2000+
7	酷虫学校	200+	6779	500+
8	明朝那些事儿漫画版	100+	7162	5000+
9	工作细胞	400+	3016	5000+
10	燃烧的蜂鸟	100+	6003	5000+
11	笑场	2000+	137746	20000+
12	房思琪的初恋乐园	3000+	527592	100000+
13	千年一叹	300+	8076	200+
14	默读	1000+	77714	20000+
15	年龄是一个谎言	16	2768	5000+
16	一生一世美人骨	3000+	42341	10000+
17	文化苦旅	700+	56058	2000+
18	一个叫欧维的男人决定去死	700+	19113	5000+
19	狂人日记	200+	84754	2000+
20	项塔兰	300+	11510	2000+
21	破云	2000+	19277	2000+
22	王阳明传	24	10981	200+
23	长相思	100+	7373	1000+
24	非人哉漫画	400+	989	48
25	亮剑	600+	6578	5000+
26	戴老师魔性诗词课	46	91165	20000+
27	疯了桂宝	400+	1109	500+
28	任正非传	200+	44634	20000+
29	鱼没有脚	200+	36076	5000+
30	我喜欢你像风走了八千里	200+	20000+	20000+
31	一个人的朝圣	400+	342891	20000+
32	第一人称单数	700+	44194	10000+
33	顺着历史学古诗	100+	6119	2000+
34	漫画食物简史	200+	27838	2000+
35	告白	300+	1686	1000+
36	语文课超有趣	300+	6564	10000+
37	拥有一个你说了算的人生	100+	39302	10000+
38	你是你吃出来的	100+	24466	5000+
39	不吼不叫让孩子爱上学习	100+	13308	5000+
40	错撩	600+	2900	1000+
41	我在人间凑数的日子	500+	8195	5000+
42	一念之转	200+	7446	2000+
43	登天的感觉	300+	23460	5000+
44	你要如何衡量你的人生	200+	46769	10000+
45	怦然心动	500+	3144	1000+
46	四时之诗	300+	67033	20000+
47	法医秦明	600+	113092	500+
48	感谢自己的不完美	400+	43692	1000+
49	王蓝莓的幸福生活	100+	5612	1000+
50	宫墙柳	2000+	23449	2000+

	书名	天猫	当当网	京东
1	曾奇峰心理课	100+	9620	2000+
2	至此终年	1000+	3894	1000+
3	很久很久以前在某一个地方	500+	2484	1000+
4	藏地诗篇	22	1899	200+
5	一个叫欧维的男人	900+	101476	2000+
6	你的孤独虽败犹荣	200+	18087	2000
7	游戏力养育	100+	8530	5000+
8	被嫌弃的松子的一生	88	5201	1000+
9	一切都是最好的安排	1000+	167773	2000+
10	基层女性	500+	24787	5000+
11	在暴雪时分	300+	8714	2000+
12	一个人就一个人	500+	110200	10000+
13	愿有人陪你颠沛流离	300+	254217	2000+
14	秒速5cm	20	24938	96
15	海棠微雨共归途	3000+	1348	2000+
16	当我遇见一个人	1000+	36403	1000+
17	长月无烬	600+	2952	97
18	LOVE IS	500+	12203	95
19	苍炎	7000+	36313	98
20	一间自己的房间	63	23664	1000+
21	陪孩子终身成长	600+	169972	50000+
22	崖上的波妞	57	3965	100
23	自控力	95	299962	99
24	把自己当回事儿	5	145694	20000+
25	龙猫	100+	50389	99
26	学习高手	3000+	235670	99
27	无所畏	300+	94933	99
28	老子通释	900+	28797	98
29	掌控谈话	200+	83865	99
30	中国文脉	300+	13733	100
31	在远远的背后带领	800+	39747	10000+
32	盗墓笔记十年之约	900+	97770	20000+
33	一年顶十年	500+	42380	20000+
34	藏海花	1000+	52646	99
35	吴邪的私家笔记	2000+	21393	20000+
36	起风了	200+	1580	98
37	一生一世江南老	600+	12591	2000+
38	西游记绘本	64	5674	100+
39	过得刚好	300+	62655	99
40	十二年故人戏	300+	29745	5000+
41	千与千寻设定集	80	367	20000+
42	长相思	100+	7373	95
43	和另一个自己谈谈心	400+	37667	10000+
44	小学六年影响孩子的一生	64	15788	2000+
45	扛住就是本事	400+	13560	10000+
46	步天歌5	400+	512	200+
47	减脂生活	48	3060	2000+
48	周易简释	300+	10696	5000+
49	天才在左疯子在右	1000+	1553127	100000+
50	法医秦明遗忘者	600+	34000	10000+

上图为磨铁图书 100 个样本的评论量

电商平台上显示的消费者差评也可以帮助出版单位发现问题，出版社在市场中面对终端客户有自己的话语权，这对控制网络渠道的各种风险将起到非常重要的作用[11]。及时关注到差评中存在的问题并改进，回应消费者提出的需求，对于出版社拉近与消费者之间的距离，应对线上图书发行渠道中的风险十分有效，以下两张图为两家出版社 100 个样本里的主要差评原因。

	天猫	当当网	京东
物流	9	11	45
包装	7	11	14
装帧	7	12	27
印刷	1	8	13
价格	3	4	8
纸质	5	3	5

人民文学出版社差评原因

	京东	当当网	天猫	备注
装帧	20	36	35	100个样本中不同差评的出现次数其中仅有淘宝出现了对周边的差评
物流	25	26	18	
包装	20	14	31	
印刷	12	15	3	
内容	19	7	3	
价格	9	7	8	
错别字	3	9	2	
排版	7	3	1	
保存不当	5	6	3	
纸质	4	3	2	
宣传不符	1	5	2	

磨铁图书差评原因

从上面两张图我们不难发现，物流、装帧、包装是两家出版单位主要的差评原因。物流方面的差评主要是关于物流缓慢、派送错误、物流暴力损坏图书，装帧方面存在缺页漏页、掉页、裁剪不当等问题，包装的差评原因主要是包装简陋和包装损毁，其中磨铁图书的消费者会更加关注包装问题，磨铁图书畅销类小说的包装会作为小说周边的一部分，很多消费者会把包装小说的飞机盒收藏起来。

2. 社交媒体线上发行渠道

找出两家出版单位在小红书、微信、抖音上的线上发行渠道，例如小红书账号的主页店铺，抖音账号内的橱窗，微信购书小程序等。观察发现，两家出版社在三个平台上均有线上图书发行渠道的布局，找出两家出版单位三个平台共同上架的图书，分析对比销量。

	书名	抖音	微信	小红书
1	真希望你也喜欢自己	23.7w	5	172
2	海棠微雨共归途	8.1w	79	114
3	碎玉投珠	4.7w	76	109
4	难哄	3.4w	18	163
5	我只喜欢你的人设	1.4w	57	15
6	FOG迷雾之中	7941	46	17
7	破云	2278	35	224
8	默读	3378	27	8
9	撒野	1.2w	20	28
10	烈火浇愁	2632	15	19
11	当年万里觅封侯	1.2w	14	15
12	酌鹿	5708	10	16
13	一生一世美人骨	1.6w	9	30
14	告白	1.9w	3	31
15	你的距离	2.4w	2	42
16	解药	4436	4	15

	书名	抖音	微信	小红书
1	悠悠岁月	3210	1086	156
2	额尔古纳河右岸	83.5w	2227	78
3	四大名著全册	38	51	13
4	哈利波特英汉对照全集	4.8w	4	6
5	断背山	1	1	6
6	哈利波特与凤凰社绘本	503	6	13
7	上海爱情浮世绘	3	180	3
8	白鹿原	3.4w	11	2
9	红楼梦四十周年纪念版	404	154	21
10	燕食记	3349	22	3
11	耻	5	1	1
12	哈利波特绘本全套	1570	2	2

两家出版单位社交媒体上的图书销量

六、研究结论

（一）出版单位应依据图书品类有选择地进行线上发行渠道布局

总体看来，在传统电商类的线上图书发行渠道里，当当网和京东的数据要明显高于天猫旗舰店，　但人民文学出版社和磨铁图书天猫旗舰店的评论量却存在着很大差距。这主要与两家出版社主打的图书品类有关，人民文学出版社以高品质的经典文学作品为主，许多书籍是以成套的形式发售的，定价较高。消费者在线上购买这类图书时会更加追求品质和物流过程中的万无一失，因此会更倾向于选择当当网或者是用京东物流运输的京东自营店购买。而磨铁图书畅销种类大多以小说类为主，这些书籍大多受年轻人追捧，与当下热门话题和影视剧挂钩，会随书附赠各类精美周边。消费者以年轻群体为主，在购买此类图书

时更在意的是书籍装帧的美观程度和周边赠品的数量、质量。而淘宝也是年轻群体喜欢使用的购物软件，且磨铁的天猫旗舰店在提供周边赠品服务上要做的更好，这也就是为什么磨铁的天猫旗舰店评论量要高于人民文学出版社。

除此之外，抖音毋庸置疑是销售量最大的社交媒体类线上图书发行渠道，但两家出版社在小红书和微信平台上的销量却有所不同，人民文学出版社的微信销量要大于小红书，而磨铁图书的小红书销量要大于微信。小红书是一个以女性用户为主要群体的社交媒体平台，用户主要为年轻女性，这与磨铁图书畅销品种的受众人群高度重合，年轻女性群体喜欢阅读小说类图书，同时也是小红书平台的高度使用者，自然更倾向于在小红书购买小说类图书。而人民文学出版社的受众群体并不与小红书受众重合，因此在选择线上购书渠道时更倾向于权威度较高的微信。由此可见，不同的图书品类在不同线上发行渠道上的销售情况也不同，出版社在布局图书的线上发行渠道时应寻找与图书消费群体高度重合的平台，有主次地进行图书发行，提高图书线上发行的效率。

（二）抖音在社交媒体类线上发行渠道中优势凸显

通过对比两家出版单位社交媒体类平台的线上发行渠道数据可以发现，抖音的销售量远远高于小红书和微信。这主要是由于相较于微信而言，抖音和小红书既是线上图书发行的渠道，也是一个宣传营销的平台，在宣传和营销触达到用户后，便可以触发用户在平台内的购买和消费。相较于以图文内容为主的小红书平台而言，抖音平台以短视频内容为主，形式上更符合当下人们的信息接收偏好，且受众群体比小红书更庞大。出版社在布局线上图书发行渠道时应注意到抖音的布局，可以将图书营销和图书发行结合起来，在塑造自身品牌形象的同时提高图书销量。

（三）出版单位在布局线上发行渠道时应加强与消费者的互动

线下购书可以与消费者面对面地接触，更好地察觉到消费者的需求与喜好，且线下购书多种多样的场景也增添了购书过程中的仪式感。但线上图书发行在消费者服务方面却有所欠缺，处于互联网背景下，网络发行体现了其巨大的优势就是非常便捷，但是没有面对面交易的亲切。客户与销售商之间的桥梁是由一条网线连接，在服务方面明显具有一定的劣势[12]。线上的订单量相较于线下发行更加庞大，且较为分散，没有系统性，出版单位面对消费者购买图书后产生的问题并不能及时回应和加以解决。对此出版单位可以把与消费

者的互动融入到线上图书发行的过程中，在商品的评论区回复解决消费者的差评问题，分析大部分差评的原因，这样不仅有利于稳固固定的消费者群体，提升品牌的信誉度和形象，还有利于出版单位及时发现自身的问题并进行改善。

（四）出版单位应更加注意到线上发行图书的包装和物流服务

人民文学出版社和磨铁图书在传统电商购书平台上的差评包括诸多方面，如装帧、包装等，其中装帧、物流和包装排前三名，在这三者里，装帧需要图书在生产线时进行严格把关，而物流和包装则与图书发行密切相关。通过分析 100 个样本的差评可以发现，物流方面主要差评原因是物流缓慢、丢件、物流暴力等，其中物流暴力占绝大部分，这就要求出版单位要更加注意到物流过程中对书的损坏，可以提前与物流公司进行沟通或者从包装上预防物流过程中的损坏。包装方面的差评原因主要是包装简陋不美观或包装不当未起到预防运输磕碰的作用，消费者在购买磨铁图书的畅销小说时会更加注重包装的美观度，许多消费者会把外包装飞机盒收藏起来，出版单位在包装此类图书时应当注意到这一需求，从包装上减少书籍及周边在运输过程中的损坏，提升消费者的满意度。

七、参考文献

[1] 姜洪伟,贾延祥.图书销售信息采集的必要性及路径探讨[J].出版广角,2012(07):56-58.
[2] 黎鹰.图书发行渠道的风险与控制[J].科技与出版,2015(05):25-29.
[3] 朱静雯, 伊静波. 我国图书发行企业的现状、 问题及发展趋势[J]. 出版广角,2015(07):19-21.
[4] 张阳. 基于供应链管理模式的我国图书发行业改革发展研究 [J]. 出版广角,2016(07):64-66.
[5] 李东华.论网络环境下的图书发行模式[J].传媒论坛,2018,1(16):135+137.
[6] 塔娜.基于亚马逊畅销书发行的网络发行渠道走向研究[J].编辑之友,2018(04):50-53.
[7] 王振辉.矛与盾:浅论一般图书发行渠道的困境及对策[J].科技与出版,2020(03):135-138.
[8] 孟豫筑.一般图书发行的困境与应对策略[J].媒体融合新观察,2020(04):60-62.
[9] 汪慧.论出版社图书发行的风险防控[J].传媒论坛,2020,3(06):73+75.
[10] 王振辉.矛与盾:浅论一般图书发行渠道的困境及对策[J].科技与出版,2020(03):135-138.
[11] 黎鹰.图书发行渠道的风险与控制[J].科技与出版,2015(05):25-29.
[12]李东华.论网络环境下的图书发行模式[J].传媒论坛,2018,1(16):135+137.